RAPPORT Annuel 2003-2004

OFFICE DE COMMERCIALISATION DU POISSON D'EAU DOUCE

Bâtir des forces de commercialisation pour les pêcheurs d'eau douce du Canada

Canada

TABLE DES MATIÈRES

Page 1 Rapport du président-directeur général
Page 2 Profil de l'Office
Page 3 Faits saillants et réalisations
Page 4 Orientations stratégiques
Page 8 Sommaire financier des dix dernières années
Page 9 Rémunération des pêcheurs
Page 10 Livraisons des produits et bénéfices aux pêcheurs par espèces
Page 11 États financiers
Page 20 Régie de l'entreprise

LETTRE DE TRANSFERT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AU MINISTRE DES PÊCHES ET OCÉANS

L'Honorable Geoff Regan
Gouvernement du Canada
Ministre des Pêches et Océans
200, rue Kent – Bureau 1570
Ottawa (Ontario)
K1A 0E6

Monsieur le ministre,

Nous avons le plaisir de vous soumettre le Rapport annuel de l'Office conformément à l'article 150 de la Loi sur l'administration financière. Le Rapport annuel comprend les états financiers vérifiés de l'exercice terminé le 30 avril 2004.

J'aimerais prendre l'occasion pour remercier un ancien membre du conseil d'administration, monsieur Robert T. Kristjanson, qui a terminé un mandat de six années de fidèle service à l'Office et lui souhaiter bon succès dans ses prochaines activités.

L'Office aimerait souhaiter la bienvenue à un nouveau membre du conseil, monsieur Ron Ballantyne, nommé comme représentant du Manitoba pour un mandat de deux ans. Nous tenons aussi à féliciter monsieur Ed Isfeld qui a été nommé pour un autre mandat comme le représentant du gouvernement fédéral.

Le conseil d'administration et les hauts cadres ont relevé de front les multiples défis qui se sont présentés en 2003-2004 en utilisant leurs connaissances en affaires et toutes les occasions possibles pour mitiger les pertes causées par un taux de change fluctuant du dollar américain.

Les résultats de l'enquête sur le profil des pêcheurs terminé en avril 2004, sont, pour nous, des plus encourageants. Cette enquête vient confirmer que la majorité de nos intéressés ont accordé une évaluation positive du rendement global de l'Office et qu'ils appuient notre approche de « guichet unique » dans le domaine de la commercialisation pour leur compte.

Nous continuerons de nous mériter le respect et la reconnaissance de nos intéressés et d'œuvrer pour un avenir financier reluisant pour leurs enfants qui, d'après eux, poursuivront la tradition familiale de la pêche commerciale du poisson d'eau douce.

Avec respect,

Le Président du Conseil d'administration

Jim Bear

Jim Bear
Scanterbury (Manitoba)

105-00359/

RAPPORT DU PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

L'Office doit relever le défi engendré par un dollar canadien plus fort qui est maintenant la nouvelle réalité de toutes les sociétés commerciales orientées vers les exportations.

L'exercice financier 2003-2004 a été une année difficile pour l'Office et les pêcheurs que nous desservons. Un affaiblissement rapide et prononcé du dollar américain a mis fin à une tendance de six années de croissance inégalée des ventes et des paiements aux pêcheurs. Les diminutions de près de 6 millions de $ relativement à l'exercice précédent pour les ventes et les paiements peuvent être attribuées au facteur du taux de change.

D'autres facteurs de moindre envergure mais tout de même significatifs ont eu un impact sur les finances. Des prix de promotion pour le développement de nouveaux marchés et pour contrer la concurrence qui va en augmentant ont eu comme résultats de plus faibles marges bénéficiaires. Il y a eu des coûts plus élevés associés à des sommets de livraisons aigus, le développement de nouveaux produits et le fonctionnement de l'agence.

Le résultat global est que l'Office a connu une perte nette de 0,8 million de $, sa première perte en plus de 30 années. Les bénéfices non répartis, accumulés pendant plusieurs années pour nous protéger contre des pertes éventuelles, ont été réduits en conséquence.

L'Office doit relever le défi engendré par un dollar canadien plus fort qui est maintenant la nouvelle réalité de toutes les sociétés commerciales orientées vers les exportations. Nous relèverons ce défi en focalisant sur l'enrichissement de la qualité, la réduction des coûts et le développement de nouveaux marchés. Nous sommes engagés à redonner aux pêcheurs les bénéfices égaux ou dépassant les niveaux record qu'ils ont connus récemment.

Avec respect,

Robert F. Hand

Le Président-directeur général
Robert F. Hand
Winnipeg (Manitoba)

TABLE DES MATIÈRES

Page 1 Rapport du président-directeur général
Page 2 Profil de l'Office
Page 3 Faits saillants et réalisations
Page 4 Orientations stratégiques
Page 8 Sommaire financier des dix dernières années
Page 9 Rémunération des pêcheurs
Page 10 Livraisons des produits et bénéfices aux pêcheurs par espèces
Page 11 États financiers
Page 20 Régie de l'entreprise

LETTRE DE TRANSFERT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AU MINISTRE DES PÊCHES ET OCÉANS

L'Honorable Geoff Regan
Gouvernement du Canada
Ministre des Pêches et Océans
200, rue Kent – Bureau 1570
Ottawa (Ontario)
K1A 0E6

Monsieur le ministre,

Nous avons le plaisir de vous soumettre le Rapport annuel de l'Office conformément à l'article 150 de la Loi sur l'administration financière. Le Rapport annuel comprend les états financiers vérifiés de l'exercice terminé le 30 avril 2004.

J'aimerais prendre l'occasion pour remercier un ancien membre du conseil d'administration, monsieur Robert T. Kristjanson, qui a terminé un mandat de six années de fidèle service à l'Office et lui souhaiter bon succès dans ses prochaines activités.

L'Office aimerait souhaiter la bienvenue à un nouveau membre du conseil, monsieur Ron Ballantyne, nommé comme représentant du Manitoba pour un mandat de deux ans. Nous tenons aussi à féliciter monsieur Ed Isfeld qui a été nommé pour un autre mandat comme le représentant du gouvernement fédéral.

Le conseil d'administration et les hauts cadres ont relevé de front les multiples défis qui se sont présentés en 2003-2004 en utilisant leurs connaissances en affaires et toutes les occasions possibles pour mitiger les pertes causées par un taux de change fluctuant du dollar américain.

Les résultats de l'enquête sur le profil des pêcheurs terminé en avril 2004, sont, pour nous, des plus encourageants. Cette enquête vient confirmer que la majorité de nos intéressés ont accordé une évaluation positive du rendement global de l'Office et qu'ils appuient notre approche de « guichet unique » dans le domaine de la commercialisation pour leur compte.

Nous continuerons de nous mériter le respect et la reconnaissance de nos intéressés et d'œuvrer pour un avenir financier reluisant pour leurs enfants qui, d'après eux, poursuivront la tradition familiale de la pêche commerciale du poisson d'eau douce.

Avec respect,

Le Président du Conseil d'administration

Jim Bear
Canterbury (Manitoba)

105-00359/

RAPPORT DU PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

L'Office doit relever le défi engendré par un dollar canadien plus fort qui est maintenant la nouvelle réalité de toutes les sociétés commerciales orientées vers les exportations.

L'exercice financier 2003-2004 a été une année difficile pour l'Office et les pêcheurs que nous desservons. Un affaiblissement rapide et prononcé du dollar américain a mis fin à une tendance de six années de croissance inégalée des ventes et des paiements aux pêcheurs. Les diminutions de près de 6 millions de $ relativement à l'exercice précédent pour les ventes et les paiements peuvent être attribuées au facteur du taux de change.

D'autres facteurs de moindre envergure mais tout de même significatifs ont eu un impact sur les finances. Des prix de promotion pour le développement de nouveaux marchés et pour contrer la concurrence qui va en augmentant ont eu comme résultats de plus faibles marges bénéficiaires. Il y a eu des coûts plus élevés associés à des sommets de livraisons aigus, le développement de nouveaux produits et le fonctionnement de l'agence.

Le résultat global est que l'Office a connu une perte nette de 0,8 million de $, sa première perte en plus de 30 années. Les bénéfices non répartis, accumulés pendant plusieurs années pour nous protéger contre des pertes éventuelles, ont été réduits en conséquence.

L'Office doit relever le défi engendré par un dollar canadien plus fort qui est maintenant la nouvelle réalité de toutes les sociétés commerciales orientées vers les exportations. Nous relèverons ce défi en focalisant sur l'enrichissement de la qualité, la réduction des coûts et le développement de nouveaux marchés. Nous sommes engagés à redonner aux pêcheurs les bénéfices égaux ou dépassant les niveaux record qu'ils ont connus récemment.

Avec respect,

Robert F. Hand

Le Président-directeur général
Robert F. Hand
Winnipeg (Manitoba)

PROFIL DE L'OFFICE

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, une société d'État financièrement autonome créée en 1969, achète, transforme et met en marché le poisson d'eau douce du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta, des Territoires du Nord-Ouest et une partie du nord-ouest de l'Ontario. Le mandat de l'Office est l'achat de tout le poisson pris légalement qui est à vendre, la commercialisation ordonnée du poisson, la promotion des marchés internationaux, l'accroissement de la commercialisation du poisson et l'accroissement des bénéfices versés aux pêcheurs. Les bénéfices de l'Office sont versés annuellement aux pêcheurs participants sous forme de paiements définitifs.

L'Office est régi par un conseil d'administration et un président-directeur général. Les onze membres du conseil d'administration sont nommés par le gouverneur en conseil fédéral; cinq membres

sont nommés sur recommandation des gouvernements provinciaux et territorial participants. Une équipe de quatre hauts cadres assistent le président-directeur général dans ses fonctions et 44 personnes à temps plein assurent le soutien administratif. De plus, l'Office compte jusqu'à 350 employés saisonniers. Trente-huit agents d'approvisionnement contractuels et trois agences d'approvisionnement corporatives établissent la qualité du poisson et l'achètent à 75 points de livraison. Environ 3 000 pêcheurs livrent des produits, pris dans plus de 400 lacs de la région.

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce jouit d'une solide réputation basée sur la fiabilité de livraison de produits sains de qualité. L'Office est un chef de file reconnu au niveau des prix, exerçant son droit au commerce et à la commercialisation interprovinciaux et internationaux. L'Office est un joueur dominant dans le marché américain du doré jaune et le plus gros fournisseur de corégone à la Finlande, de caviar de corégone à la Suède et à la Finlande et de brochet à la France.

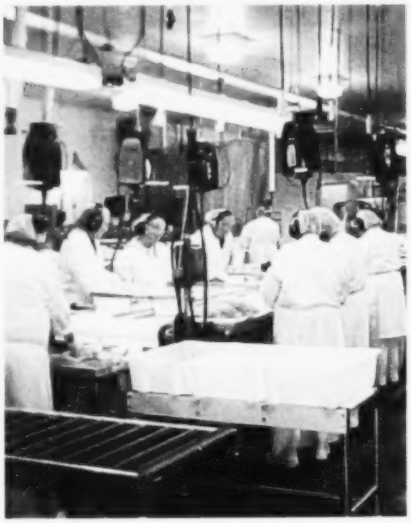
FAITS SAILLANTS & RÉALISATIONS

COMMERCIALISATION ET VENTES

- Le total des ventes était de 60,3 millions de $, un montant inférieur de 6,5 million de $ relativement à l'exercice précédent.
- La diminution des ventes peut être principalement attribuée au taux de change décroissant du dollar américain.
- Le total des ventes par poids (livres vendues) était à peu près égal à l'exercice précédent avec des augmentations pour le corégone, le touladi et la perchaude, et une faible diminution correspondance des autres espèces.

RETOURS AUX PÊCHEURS

- Le total des livraisons a diminué de 2,1 millions de kilogrammes (équivalence poids entier) ou de 9 % relativement à l'exercice 2002-2003.
- Les livraisons étaient à la baisse dans toutes les régions et pour toutes les espèces sauf pour le doré jaune qui a connu une augmentation de 10 %.
- La diminution du taux de change du dollar américain a obligé, en novembre 2003, une réduction de 5 % à 15 % des prix initiaux pour toutes les espèces.
- Cette diminution des prix a eu comme résultat des paiements initiaux (moins les frais de transport) aux pêcheurs de 33,4 millions de $, soit une diminution de 1,5 million de $ ou de 4 % par rapport à l'exercice précédent.
- Étant donné qu'il n'y aura pas de paiements définitifs pour cet exercice, le total des paiements aux pêcheurs restera à 33,4 millions de $, soit un montant inférieur de 7,7 millions de $ des paiements record (initiaux plus définitifs) de l'exercice précédent.



QUESTIONS FINANCIÈRES

- La perte nette de cet exercice est de 0,8 million de $, contre un bénéfice net de 6,2 millions de $ l'exercice précédent.
- De cette différence de 7 millions de $, un montant d'environ 5,9 millions de $ peut être attribué au taux de change du dollar.
- De plus, certaines espèces avaient des marges bénéficiaires inférieures, le résultat de prix de promotion pour stimuler les ventes des produits surstockés.
- Les bénéfices non répartis, accumulés pour parer aux pertes éventuelles, ont été réduits en conséquence.

ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

Le conseil d'administration de l'Office s'est doté en février 2000 d'une vision pour l'avenir qui identifie les préoccupations et établit les valeurs et les orientations du développement à long terme de la corporation. Avec cette orientation, l'équipe de gestion a développé un plan stratégique compréhensif que le conseil d'administration a adopté en juillet 2000. Le plan adopté comprend les valeurs corporatives, les buts et les objectifs ainsi qu'un programme de mise en œuvre, de contrôle et de révision continue. L'énoncé de mission suivant guide le plan :

NOTRE MISSION

« D'être le chef de file de la commercialisation des produits du poisson d'eau douce, respecté et reconnu pour la haute qualité de ses produits d'excellente valeur à ses clients, pour son approvisionnement fiable et pour son souci d'augmenter les bénéfices versés aux pêcheurs. »

Avec le cadre stratégique en place, le processus dynamique de la mise en œuvre oriente l'évolution continue des initiatives stratégiques. Ces initiatives sont des actions ou projets ponctuels clairement définis et entreprisent pour répondre aux buts corporatifs identifiés. Elles permettent un changement et une adaptation planifiés aux nouvelles orientations tout en maintenant le cap sur les objectifs stratégiques. Chaque initiative à une personne qui championne le projet, un budget et des échéanciers ainsi que des résultats mesurables qui permettent d'évaluer le rendement.

Ce qui suit est un résumé des initiatives et des progrès dans chacun des trois objectifs-clés pour l'exercice financier 2003-2004.

SOUTENIR NOTRE LEADERSHIP COMMERCIAL

Notre objectif : Basé sur la qualité, le service et la fiabilité, d'être le fournisseur de choix dans les marchés que nous desservons.

CORÉGONE : NOUVEAUX MARCHÉS – DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS

- Des filets de corégone désarêtés emballés sous vide ont été développés pour les marchés de la vente au détail du Canada et des États-Unis d'Amérique.
- Des filets de corégone désarêtés ont été introduits dans le marché de la Finlande. Cette importante expansion d'une ligne de produits a contribué à tripler les ventes de filets surgelés relativement à l'exercice précédent.
- Une équipe d'implantation pour les produits du corégone a été mise en place pour assurer la concertation continue et la coordination de toutes les initiatives de développement des produits du corégone.
- Une chaîne de production pour le désarêtage des filets de corégone a été installée.

BROCHET

- Continuer à produire des filets de brochets désarêtés.
- Développement d'une portion de brochet désarêté pour le marché des services d'alimentation européens.

PROGRAMME DE POISSON FRAIS

- Un nouveau programme d'emballage du poisson sur les lieux de prise a été mis en place pour éliminer les dé doublements dans la manutention et pour améliorer la qualité.
- Des projets pilote ont été entrepris, y compris la livraison de poisson frais en Finlande, et une transformation accrue du poisson pour dégager des valeurs ajoutées pour les clients canadiens et américains.

LE PROGRAMME DE QUALITÉ « DE L'EAU À LA BOUCHE »

- Des ateliers sur la qualité ont eu lieu en août 2003 donnant comme résultat plusieurs nouvelles initiatives, dont :
  - Un bulletin périodique sur des thèmes de la qualité
  - Des projets pilote pour comparer les techniques de pêche par rapport à la qualité et la taille du poisson
  - Des études sur de différents contenants pour la livraison du poisson du lac à l'usine et de systèmes de réfrigération
  - Une étude complète interne des méthodes de manutention et d'entreposage dans l'usine
- Grâce à ces initiatives, des modifications significatives ont déjà été mises en place dans la façon dont nous achetons, classifions, transportons, stockons et transformons le poisson pour maximiser la qualité.

INDICATEURS DE RENDEMENT

Des enquêtes auprès des consommateurs ont été menées par Probe Research en 2001 afin de savoir si l'Office était le fournisseur de choix relativement au service, à la qualité et à la fiabilité. Cette enquête a été complétée en avril 2004 et de nouvelles données importantes ont été recueillies au sujet de nouvelles occasions de marchés à exploiter. Un court résumé des résultats des deux années est présenté dans le tableau qui suit :

Facteur	Résultat 2001	Résultat 2004
Service	4,3 sur 5	3,8 sur 5,0
Qualité	4,4 sur 5,0	4,3 sur 5,0
Fiabilité	4,4 sur 5,0	3,9 sur 5,0
Rendement global	7,7 sur 10,0	7,2 sur 10,0

Les résultats de 2004 sont, en général, inférieurs aux résultats de 2001, particulièrement pour les facteurs « service » et « qualité ». Des incidents récents de rupture de stock de doré jaune de taille première et des préoccupations des clients au sujet de la rapidité de la communication sont les raisons données pour expliquer cela. Ces préoccupations sont maintenant adressées et nous nous attentons à ce que le prochain sondage prévu pour l'année 2007 reflète les mesures correctives mises en place.

ACCROÎTRE LES BÉNÉFICES AUX PÊCHEURS

Notre objectif : Augmenter les revenus globaux des pêcheurs, améliorant ainsi les bénéfices aux pêcheurs et à leur communauté.

PLAN D'INTERVENTION DE GESTION DES VOLUMES MAXIMALES

- Des volumes maximales de livraison exceptionnelles ont surtaxé les capacités de transformation deux fois durant l'année.
- Afin de réduire les risques que cela se reproduise, un plan d'intervention pour 2004-2005 a été préparé et était terminé pour sa mise en place le 31 mars 2004.

AMÉLIORATION CONTINUE DES COÛTS

- Un atelier sur les coûts de production, tenu en janvier 2004, a mené à la création de multiples projets promettant des économies significatives potentielles.
- Une nouvelle chaîne de transformation a été utilisée comme modèle pour entreprendre des contrôles des coûts, apporter des améliorations et améliorer le rendement.
- Le service des ressources humaines a introduit des politiques et des programmes de surveillance réguliers visant à améliorer l'assiduité des employés.

ÉTUDE DES EMBALLAGES

- L'utilisation d'emballages en styromousse pour la livraison des filets de poisson frais a généré des économies significatives de près de 50 000 $.

FINANCES ET ADMINISTRATION – RAPPORTS ET CONTRÔLES INTERNES

- Des capacités de facturation électronique des clients ont été développées.
- Le travail préliminaire de programmation pour l'automatisation des prévisions de livraison à partir de la base de données des achats de poisson a été terminé.
- Des améliorations aux avis de livraison des produits bruts ont été apportées afin de mieux organiser l'horaire de production de l'usine.

TRANSFORMATION RÉGIONALE

- Des progrès ont été réalisés avec les promoteurs d'une usine de transformation en Saskatchewan.
- Des discussions avec d'autres partenaires potentiels ont eu lieu.

OZONE ET BIOXYDE DE CHLORE

- Une recherche a été entreprise sur l'utilisation de l'ozone et du bioxyde de chlore pour améliorer les procédures sanitaires et réduire les coûts.

INDICATEURS DE RENDEMENT

« Les bénéfices aux pêcheurs », définis comme les paiements initiaux (moins les frais de transport) plus les paiements définitifs, ont été utilisés comme un indicateur de rendement simple et évident. Les bénéfices aux pêcheurs ont été présentés globalement et par espèces depuis le 30 avril 1995 (voir page 10). L'année dernière, un indice des bénéfices aux pêcheurs, sous la forme d'une moyenne mobile sur trois ans, a été utilisé pour la première fois et l'a été encore pour cet exercice. La moyenne mobile sur trois ans :

- *Démontre clairement les tendances à travers le temps, tout en modérant les effets de variations d'année en année*
- *Atténue les cycles environnementaux*
- *Tient compte des reports de stocks (c'est-à-dire du poisson pris durant l'année vendu l'année suivante).*

L'actuelle moyenne mobile sur trois ans du total des paiements aux pêcheurs a diminué de 1,5 million de $ ou 4 %. C'est la première diminution de cet indice depuis 1998.

SE MÉRITER LE RESPECT ET LA RECONNAISSANCE.

Notre objectif : Se mériter l'appui au mandat de l'Office par une majorité des pêcheurs commerciaux que nous desservons.

ENQUÊTE SUR LE PROFIL DES PÊCHEURS

- Une enquête détaillée sur les préoccupations, les attitudes et les données démographiques des pêcheurs, coordonnée par Cross Cultural Consulting, a été réalisée par Probe Research.
- Le rapport final de l'enquête a été complété en avril 2004.
- L'Office était l'un des participants de cette étude co-parrainée par plusieurs agences fédérales et provinciales.
- Un sommaire de l'enquête et des faits saillants sont inclus comme un encart dans le rapport annuel.
- Les résultats seront utilisés comme points de repère pour les futures enquêtes.

PROGRAMME D'INTERNAT EN GESTION

- Le programme d'internat en gestion destiné aux membres des Premières nations est maintenant dans sa deuxième année.
- Le but du programme est d'améliorer la représentation de membres Autochtones au sein de la gérance corporative.

RENFORCEMENT DES RELATIONS AVEC LES INTÉRESSÉS ET LES EMPLOYÉS

- L'Office a reconnu encore cette année les années de services de ses employés (10 employés ont franchi le cap des 25 années de services, et 5, le cap des 30 années de service).
- Les politiques du personnel ont été mises à jour et présentées aux employés.

INDICATEURS DE RENDEMENT

Comme l'indiquent les résultats de l'enquête sur le profil des pêcheurs, plus de 7 sur 10 pêcheurs ont indiqué leur appui au mandat de l'Office. Nous continuerons à œuvrer à améliorer ce niveau d'appui tout en continuant à nous concentrer sur les importantes questions identifiées par cette enquête.

Les points de repère fournis par l'enquête sur le profil des pêcheurs permettront à l'Office, en utilisant des échantillonnages plus restreints et plus efficaces, de suivre les préoccupations et les attitudes des pêcheurs à intervalles réguliers. La prochaine enquête est prévue pour l'année 2007.

Reconnaissance
30 ANS DE SERVICE

Alfred Flett

Charles Taylor

Gary Kostiak

Marsha McCumber

Betty Ploschak
Photo non disponible

SOMMAIRE FINANCIER

DES DIX DERNIÈRES ANNÉES

Au 30 avril 2004 (en milliers de dollars)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	**2004**
Ventes	43,7$	47,1$	43,0$	43,0$	50,7$	54,9$	61,9$	68,2$	66,8$	**60,3$**
Bénéfice net avant paiements définitifs	4,5$	2,7$	0,2$	2,1$	5,6$	4,3$	6,8$	7,4$	6,2$	**(0,8$)**
Paiements initiaux aux pêcheurs	24,8$	30,3$	25,4$	22,1$	27,9$	34,2$	36,7$	35,9$	37,7$	**35,7$**
Bénéfice net plus paiements initiaux aux pêcheurs	29,3$	33,0$	25,6$	24,2$	33,5$	38,5$	43,5$	43,3$	43,9$	**34,9$**
Comptes recevables Commercialisation	4,2$	4,5$	4,6$	3,4$	4,8$	5,8$	6,3$	7,4$	7,1$	**7,9$**
Stocks – Produits finis du poisson	3,5$	6,7$	7,0$	4,7$	5,0$	8,8$	12,2$	10,9$	13,7$	**14,4$**
Stock – Matériaux d'emballage et fournitures	0,9$	1,1$	1,1$	1,1$	0,8$	0,8$	0,9$	0,8$	0,9$	**0,9$**
Immobilisations Valeur comptable nette	7,6$	7,5$	7,0$	6,1$	6,3$	6,5$	6,2$	6,7$	6,9$	**6,7$**
Emprunts	7,0$	11,1$	13,2$	7,1$	5,8$	10,9$	12,1$	11,5$	14,0$	**23,1$**
Bénéfices non répartis*	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	**3,3$**

***Bénéfices non répartis**

Au cours des années, l'Office a graduellement établi un solde de « bénéfices non répartis » totalisant 4,2 millions de $. Cette somme (généralement connue des pêcheurs comme un « fonds de réserve ») a été accumulée de prestations des revenus des ventes de poisson entre 1980 et 1994. En 1994, lorsque les bénéfices non répartis avaient atteint la somme de 4,2 millions de $, l'Office a mis fin à ces prestations. Ces bénéfices non répartis sont utilisés par l'Office pour financer ses opérations et son stock de poisson, et réduit la dépendance de l'Office sur le financement externe provenant des banques, permettant ainsi à l'Office de réduire ses frais annuels de financement. Bien que 4,2 millions de $ soient une petite somme pour une entreprise de la taille de l'Office, les bénéfices non répartis fournissent à l'Office quelque sécurité contre des renversements imprévus du marché ou des reculs financiers très sérieux, comme la perte nette qui a lieu durant cet exercice financier à cause d'un taux de change plus bas (12 %) du dollar américain. À cause de cette situation, les bénéfices non répartis ont diminué de 0,8 million de $.

RÉMUNÉRATION DES PÊCHEURS

La *Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce* donne à l'Office le mandat d'acheter tous les produits de la pêche commerciale en eau douce au Manitoba, en Saskatchewan, en Alberta, dans les Territoires du Nord-Ouest et une partie du nord-ouest de l'Ontario. La loi permet à l'Office d'établir une structure de rémunération qui prévoit des paiements initiaux et des paiements définitifs basés sur un système de « mise en commun » où les recettes et les frais sont affectés ou « mis en commun » par espèces afin d'établir les paiements définitifs.

En règle générale, les prix initiaux sont établis pour chacune des espèces en estimant la valeur marchande du produit, de laquelle sont soustraits les prévisions des frais de transformation et des opérations et en retenant un montant pour les imprévus. Une exception peut être faite lorsque l'Office développe de nouveaux marchés pour des espèces sous-utilisées. Dans un tel cas, les prix initiaux sont fixés à des niveaux supérieurs pour des quantités limitées afin d'assurer des montants suffisants pour des mises à l'essai dans de nouveaux marchés.

L'Office a comme pratique d'établir les prix initiaux de chacune des espèces à des taux qui encouragent la pleine exploitation des pêcheries dans toutes les régions. En général, des volumes plus élevés, même pour les espèces de valeur moindre, aident au développement des marchés, maximisent les efficacités et diminuent les coûts fixes bénéficiant ainsi à tous les pêcheurs.

Les prix initiaux peuvent être ajustés durant l'exercice financier afin de refléter les changements dans les marchés. Une prime temporaire peut être offerte pour une espèce donnée afin d'encourager les pêcheurs à augmenter leurs prises lorsque les prix sont bons ou lorsqu'il y a un besoin pressant de rencontrer les besoins d'un client.

À la fin de l'exercice financier, après la vérification annuelle par le Bureau du vérificateur général, l'Office établit les paiements définitifs provenant des recettes mises en commun. Un paiement définitif est recommandé lorsque les revenus de ventes sont supérieurs à tous les coûts directs et alloués pour une espèce donnée.

Le tableau suivant (page 10) présente une rétrospective des résultats des dix dernières années.

LIVRAISONS DES PRODUITS & BÉNÉFICES GLOBAUX AUX PÊCHEURS PAR ESPÈCES

SOMMAIRE DE DIX ANS (1995-2004)
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 AVRIL
Paiements initiaux et paiements définitifs en millions de dollars (dollars courants)

[1] Livraisons – en équivalence poids entier (millions de kilogrammes)
[2] Prix/kilo entier – basé sur les paiements initiaux plus les paiements définitifs
[3] Paiements initiaux – moins les frais de transport
[4] Moyenne mobile sur trois ans des totaux des paiements définitifs en millions de dollars (dollars courants)

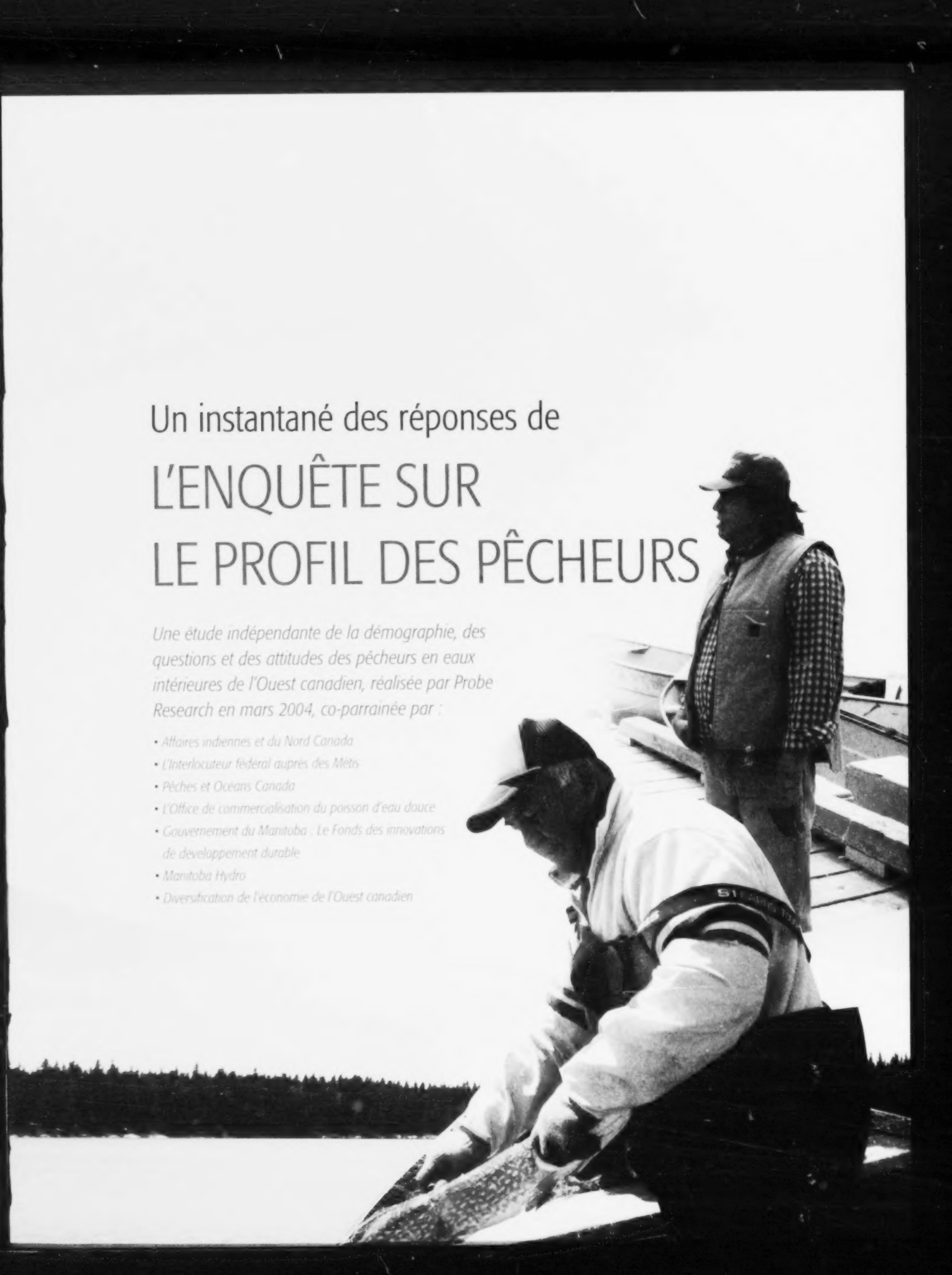
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	**2004**
Doré jaune										
Livraisons[1]	3,0	3,1	2,6	2,8	3,7	4,6	5,7	5,1	5,1	**5,6**
Prix/kilo entier[2]	4,00$	4,42$	3,50$	3,61$	4,38$	4,28$	4,19$	4,45$	4,65$	**3,45$**
Paiements initiaux[3]	8,2$	11,6$	9,0$	8,7$	13,0$	17,3$	19,6$	16,8$	18,2$	**19,3$**
Paiements définitifs	3,8$	2,1$	0,1$	1,4$	3,2$	2,4$	4,3$	5,9$	5,5$	**0,0$**
Total des paiements	12,0$	13,7$	9,1$	10,1$	16,2$	19,7$	23,9$	22,7$	23,7$	**19,3$**
Moyenne mobile/3 ans[4]	11,5$	11,5$	11,6$	11,0$	11,8$	15,3$	20,9$	22,1$	23,4$	**21,9$**
Corégone										
Livraisons[1]	6,3	6,4	6,4	5,5	5,3	5,6	6,5	6,8	7,0	**6,7**
Prix/kilo entier[2]	0,97$	0,98$	0,92$	0,91$	1,09$	1,27$	1,43$	1,16$	1,19$	**1,10$**
Paiements initiaux[3]	6,1$	6,2$	5,9$	5,0$	5,0$	6,2$	7,8$	7,9$	8,3$	**7,4$**
Paiements définitifs	0,0$	0,1$	0,0$	0,0$	0,8$	0,9$	1,5$	0,0$	0,0$	**0,0$**
Total des paiements	6,1$	6,3$	5,9$	5,0$	5,8$	7,1$	9,3$	7,9$	8,3$	**7,4$**
Moyenne mobile/3 ans[4]	4,5$	5,3$	6,1$	5,7$	5,6$	6,0$	7,4$	8,1$	8,5$	**7,9$**
Brochet										
Livraisons[1]	1,9	2,5	2,4	2,4	2,7	2,8	2,6	2,5	2,4	**2,3**
Prix/kilo entier[2]	0,68$	0,72$	0,67$	0,67$	0,81$	0,82$	0,85$	0,80$	0,71$	**0,65$**
Paiements initiaux[3]	1,3$	1,8$	1,6$	1,6$	1,9$	2,0$	1,9$	1,8$	1,7$	**1,5$**
Paiements définitifs	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,3$	0,3$	0,3$	0,2$	0,0$	**0,0$**
Total des paiements	1,3$	1,8$	1,6$	1,6$	2,2$	2,3$	2,2$	2,0$	1,7$	**1,5$**
Moyenne mobile/3 ans[4]	1,8$	1,5$	1,6$	1,7$	1,8$	2,0$	2,2$	2,2$	2,0$	**1,7$**
Doré noir										
Livraisons[1]	1,7	1,3	1,1	1,0	1,1	1,0	0,6	0,7	0,8	**0,8**
Prix/kilo entier[2]	2,71$	3,62$	2,91$	2,50$	3,55$	3,20$	3,33$	4,14$	3,88$	**3,13$**
Paiements initiaux[3]	4,3$	4,2$	3,2$	2,0$	2,9$	2,8$	1,6$	2,2$	2,5$	**2,5$**
Paiements définitifs	0,3$	0,5$	0,0$	0,5$	1,0$	0,4$	0,4$	0,7$	0,6$	**0,0$**
Total des paiements	4,6$	4,7$	3,2$	2,5$	3,9$	3,2$	2,0$	2,9$	3,1$	**2,5$**
Moyenne mobile/3 ans[4]	3,9$	4,1$	4,2$	3,5$	3,2$	3,2$	3,0$	2,7$	2,7$	**2,8$**
Meunier										
Livraisons[1]	0,9	3,7	4,7	3,7	3,9	5,8	5,4	5,0	5,4	**3,9**
Prix/kilo entier[2]	0,44$	0,30$	0,28$	0,27$	0,28$	0,29$	0,28$	0,28$	0,26$	**0,26$**
Paiements initiaux[3]	0,4$	1,1$	1,3$	1,0$	1,1$	1,7$	1,5$	1,4$	1,4$	**1,0$**
Paiements définitifs	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	**0,0$**
Total des paiements	0,4$	1,1$	1,3$	1,0$	1,1$	1,7$	1,5$	1,4$	1,4$	**1,0$**
Moyenne mobile/3 ans[4]	0,4$	0,6$	0,9$	1,1$	1,1$	1,3$	1,4$	1,5$	1,4$	**1,3$**
Perchaude										
Livraisons[1]	0,4	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,6	0,5	**0,3**
Prix/kilo entier[2]	4,00$	3,60$	3,00$	4,50$	5,50$	5,50$	4,50$	4,50$	3,60$	**3,00$**
Paiements initiaux[3]	1,3$	1,8$	0,9$	0,7$	0,8$	0,8$	0,6$	2,2$	1,8$	**0,9$**
Paiements définitifs	0,3$	0,0$	0,0$	0,2$	0,3$	0,3$	0,3$	0,5$	0,0$	**0,0$**
Total des paiements	1,6$	1,8$	0,9$	0,9$	1,1$	1,1$	0,9$	2,7$	1,8$	**0,9$**
Moyenne mobile/3 ans[4]	0,9$	1,3$	1,4$	1,2$	1,0$	1,0$	1,0$	1,6$	1,8$	**1,8$**
Autres espèces										
Livraisons[1]	1,0	1,2	1,6	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,6	**1,1**
Prix/kilo entier[2]	0,60$	0,83$	0,69$	0,67$	0,54$	0,62$	0,62$	0,77$	0,69$	**0,73$**
Paiements initiaux[3]	0,5$	1,0$	1,0$	0,8$	0,7$	0,8$	0,8$	0,9$	1,0$	**0,8$**
Paiements définitifs	0,1$	0,0$	0,1$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,1$	0,1$	**0,0$**
Total des paiements	0,6$	1,0$	1,1$	0,8$	0,7$	0,8$	0,8$	1,0$	1,1$	**0,8$**
Moyenne mobile/3 ans[4]	0,7$	0,8$	0,9$	1,0$	0,9$	0,8$	0,8$	0,9$	1,0$	**0,9$**
Toutes catégories et espèces										
Livraisons[1]	15,2	18,7	19,1	16,8	18,2	21,3	22,3	22,0	22,8	**20,7**
Prix/kilo entier[2]	1,75$	1,63$	1,21$	1,30$	1,70$	1,69$	1,82$	1,85$	1,80$	**1,61$**
Paiements initiaux[3]	22,1$	27,7$	22,9$	19,8$	25,4$	31,6$	33,8$	33,2$	34,9$	**33,4$**
Paiements définitifs	4,5$	2,7$	0,2$	2,1$	5,6$	4,3$	6,8$	7,4$	6,2$	**0,0$**
Total des paiements	26,6$	30,4$	23,1$	21,9$	31,0$	35,9$	40,6$	40,6$	41,1$	**33,4$**
Moyenne mobile/3 ans[4]	23,8$	25,1$	26,7$	25,1$	25,3$	29,6$	35,8$	39,0$	40,8$	**38,3$**

Un instantané des réponses de

L'ENQUÊTE SUR LE PROFIL DES PÊCHEURS

Une étude indépendante de la démographie, des questions et des attitudes des pêcheurs en eaux intérieures de l'Ouest canadien, réalisée par Probe Research en mars 2004, co-parrainée par :

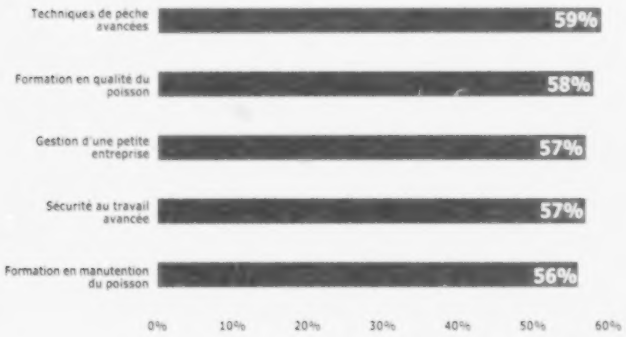
- *Affaires indiennes et du Nord Canada*
- *L'Interlocuteur fédéral auprès des Métis*
- *Pêches et Océans Canada*
- *L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce*
- *Gouvernement du Manitoba : Le Fonds des innovations de développement durable*
- *Manitoba Hydro*
- *Diversification de l'économie de l'Ouest canadien*



Comprendre les pêcheurs commerciaux en

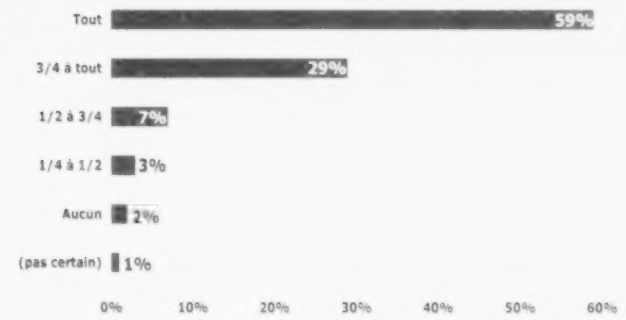
Cours de formation souhaités (guidé)

Q: « J'aimerais que vous me disiez si vous croyez que ce genre de cours vous aiderait personnellement à être un meilleur pêcheur. »



Proportion des prises totales livrées à l'OCPED

Q: « Environ quel pourcentage du total de vos prises avez-vous livré à l'OCPED l'année dernière? On s'intéresse ici au total de toutes vos prises de toutes les espèces. Le pourcentage était... »

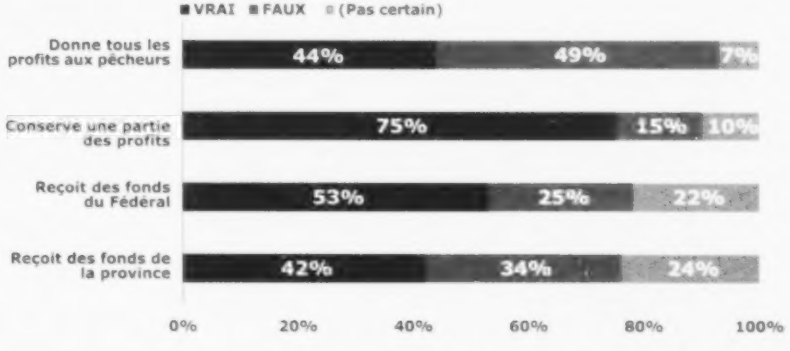


FAITS SAILLANTS – ADMINISTRATION

- Plus de 9 sur 10 pêcheurs commerciaux sont des hommes et l'âge médian est de 45 ans.
- La grande majorité (74 %) ont, au plus, un diplôme de fin d'études secondaires.
- Avec un revenu médian de 10 000 $ provenant des activités de la pêche, des revenus provenant d'un emploi supplémentaire ou du bien-être social sont nécessaires pour plusieurs afin de maintenir un niveau de vie de base.
- Seulement 52 % des pêcheurs se disent être des pêcheurs « à temps plein », c'est-à-dire que la pêche est leur principale source de revenus.
- En moyenne, les pêcheurs passent 13,2 semaines par année activement engagés dans la pêche.
- Environ 75 % ont identifié leur origine ethnique comme étant membre de « Premières nations » ou « Métis ».
- Une majorité des répondants ont indiqué être intéressés à des cours de formation spécifique tels que : formation en qualité du poisson, gestion d'une petite entreprise et des techniques avancés de pêche.
- Une majorité ont accordé un haut niveau d'importance à la plupart des aspects du mandat de l'Office et appuyaient l'engagement soutenu de l'Office à assurer des hauts prix pour le poisson, le développement de nouveaux marchés d'exportation et le renforcement et le maintien des standards de qualité.
- Les pêcheurs ont accordé une évaluation positive du rendement global de l'Office. Les pêcheurs des collectivités des Premières nations étaient plus positifs dans leur évaluation de l'Office.

Perceptions au sujet de l'administration des finances par l'OCPED

Q: « Veuillez indiquer si vous croyez que les énoncés suivants sont des descriptions vraies ou fausses de la façon dont l'Office gère ses affaires financières. »

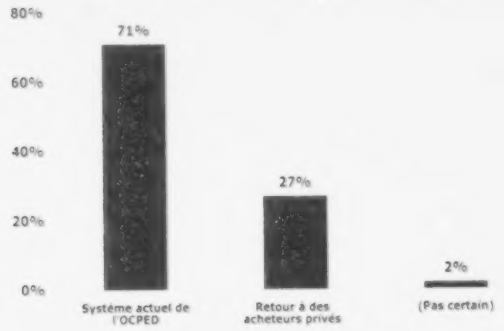


eaux intérieures de l'Ouest canadien

- Sept sur dix des pêcheurs appuient l'arrangement actuel de « guichet unique » pour la commercialisation et sont en faveur du statu quo pour ce qui est du rôle actuel de l'Office comme l'agence exclusive pour la commercialisation et l'exportation des poissons d'eau douce.
- Des inquiétudes au sujet de bas prix ou de prix décroissants ont été régulièrement soulevées dans toutes les régions.
- Environ 20 % des répondants étaient incertains quant à l'organisation ou l'agence gouvernementale responsable de la surveillance d'aspects spécifiques de l'industrie de la pêche.
- La plupart n'ont pas une idée claire des réalités de la structure financière et le protocole de l'Office, y compris l'allocation des profits. Des incertitudes semblables existent quant à la question de savoir si l'Office est subventionné par le gouvernement fédéral ou provincial.
- Moins de la moitié connaissaient les outils spécifiques de communication utilisés par l'Office, y compris le bulletin « Lake to Plate », les rapports trimestriels et le rapport annuel.
- La plupart des pêcheurs sont optimistes quant à l'avenir de leurs pêcheries locales bien que seulement 22 % soient fortement convaincus que l'industrie survivra et prospérera.
- Plus de la moitié des pêcheurs qui ont participé à l'enquête ont indiqué qu'ils croyaient qu'un ou plusieurs de leurs enfants poursuivraient la tradition familiale en devenant des pêcheurs commerciaux.

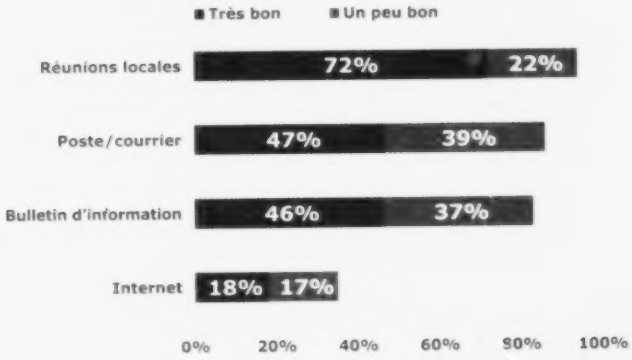
Attitudes envers des façons alternatives de commercialiser le poisson

Q:« Comme vous le savez sans doute, l'OCPED a la responsabilité exclusive de la commercialisation interprovinciale et internationale du poisson d'eau douce depuis 1969. Si vous aviez à choisir une seule façon d'acheter et de commercialiser le poisson, laquelle préféreriez-vous? »



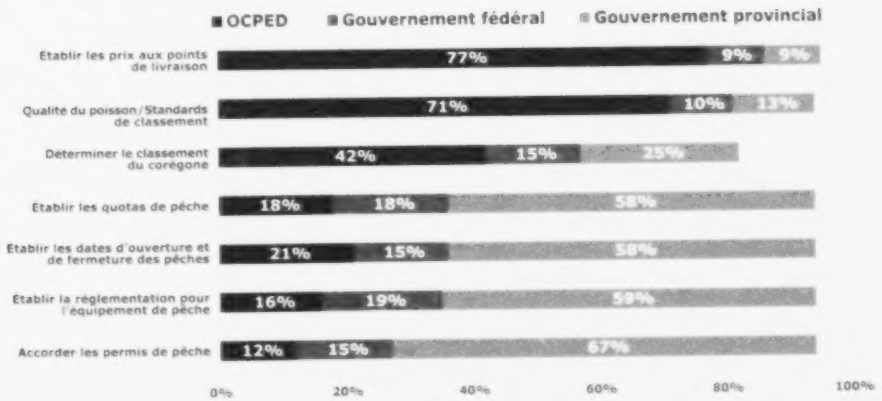
Moyens de communication préférés

Q: « Je vais vous lire une liste de divers moyens que l'OCPED peut utiliser pour communiquer avec vous. For chaque moyen, j'aimerais que vous me dites si c'est une bonne ou une mauvaise façon de rester en contact avec vous. »



Perceptions des responsabilités du gouvernement/de l'agence

Q:« J'aimerais que vous me disiez si vous croyez que le gouvernement fédéral, le gouvernement provincial ou l'OCPED est principalement responsable des éléments suivants... »

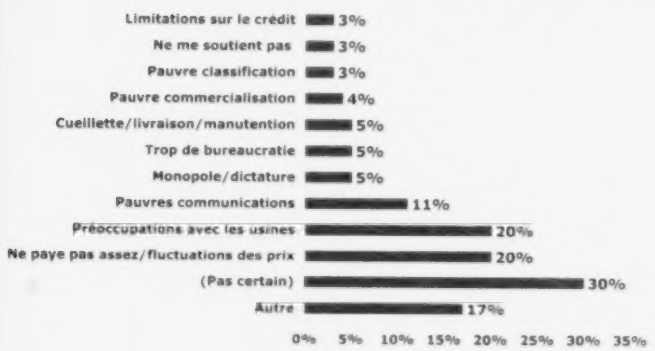


Perception des forces de l'OCPED
(non guidée, toutes les réponses)

Q:« D'après vous, quelle est la meilleure chose au sujet de l'OCPED? »

Perception des faiblesses de l'OCPED
(non guidée, toutes les réponses)

Q:« D'après vous, quelle est la pire chose au sujet de l'OCPED? »



Pour de plus amples renseignements ou pour toute question, veuillez communiquer avec :
Adjoint exécutif
Office de commercialisation du poisson d'eau douce
1199, chemin Plessis, Winnipeg (Manitoba) Canada
R2C 3L4
Téléphone : (204) 983-3112
Courriel : execassistant@freshwaterfish.com
www.freshwaterfish.com

INFORMATION DE BASE ET OBJECTIFS

La façon que l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce communique avec ses plus nombreux et ses plus importants intéressés, les pêcheurs, est une préoccupation de longue date de l'Office. Après plus de trente années en affaires, l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce était consciente du besoin de trouver un moyen de répondre à son mandat d'exclusivité dans le marché d'exportation du poisson compte tenu des changements sociaux et économiques du milieu. Afin d'identifier clairement ses intéressés et comprendre leurs besoins et leurs préoccupations, il devint nécessaire d'entreprendre cette enquête sur le profil des pêcheurs.

Les services de la firme Cross Cultural Consulting Inc. ont été retenus pour coordonner le projet et son mandat comprenait le contact avec les bailleurs de fonds. La firme Western Opinion Research Inc. a entrepris les premiers travaux du plan d'enquête. La firme Probe Research Inc. a entrepris la cueillette et l'analyse des données et a préparé le rapport des données de l'enquête. Cette étape du travail a été complétée en mars 2004. Les participantes et participants de l'enquête provenaient d'une liste de 2 889 pêcheurs qui avaient livré du poisson à l'Office l'année précédente. Un important échantillonnage de 800 personnes a fourni les renseignements nécessaires relatifs aux pêcheurs de six sous-régions : Sud-Ouest du Manitoba, Lac Winnipeg, Nord du Manitoba, Saskatchewan, Alberta et les Territoires du Nord-Ouest.

L'enquête sur le profil des pêcheurs fournit à l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce et les intéressés gouvernementaux une évaluation à jour de l'appui accordé au mandat de l'Office. L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce a maintenant un point de repère pour mesurer les futures évaluations de son rendement vu par les pêcheurs. De plus, l'enquête sur le profil des pêcheurs fournit la base à une stratégie de communication plus efficace pour les pêcheurs.

Imprimé au Canada 07-04-1486

30 avril 2004

RAPPORT DE LA DIRECTION

RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DES ÉTATS FINANCIERS

Les états financiers ci-joints ainsi que tous les renseignements qui font partie du Rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce sont la responsabilité de la direction. Le Conseil d'administration les a examinés et approuvés. Les états financiers comprennent certains montants, comme la provision pour créances douteuses et la radiation de stocks, qui sont nécessairement fondés sur les meilleures estimations et le jugement de la direction.

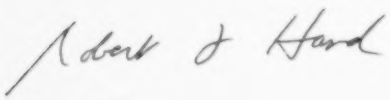
Les états financiers ont été préparés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. L'information financière présentés ailleurs dans le Rapport annuel concorde avec celle des états financiers.

En s'acquittant de sa responsabilité en ce qui a trait à l'intégrité et la fidélité des états financiers, la direction maintient des systèmes et des pratiques de contrôle financier et de gestion conçus pour donner une assurance raisonnable que les opérations sont autorisées, que les actifs sont protégés et que des registres appropriés sont tenus. Le système de contrôle interne est complété par des études de vérification interne, qui comprennent des examens périodiques des différents aspects des activités de l'Office.

Le Conseil d'administration doit veiller à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui concerne les rapports financiers et le contrôle interne. Le Conseil d'administration rencontre régulièrement la direction et les vérificateurs externes. Les vérificateurs externes ont libre accès au Conseil d'administration.

Le vérificateur externe indépendant de l'Office, soit la vérificatrice générale du Canada, vérifie les opérations et les états financiers de l'Office et produit un rapport sur ceux-ci.

Le président-directeur général,



Robert F. Hand

Office de commercialisation
du poisson d'eau douce

Winnipeg, Canada
le 25 juin 2004

La directrice financière,

Gabriella Bradics

Office de commercialisation
du poisson d'eau douce

RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

Auditor General of Canada
Vérificatrice générale du Canada

RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

Au ministre des Pêches et des Océans

J'ai vérifié le bilan de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce au 30 avril 2004 et les états des résultats et des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de l'Office. Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en me fondant sur ma vérification.

Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À mon avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de l'Office au 30 avril 2004 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Conformément aux exigences de la *Loi sur la gestion des finances publiques*, je déclare qu'à mon avis ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, les opérations de l'Office dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, à tous les égards importants, conformément à la partie X de la *Loi sur la gestion des finances publiques* et ses règlements, à la *Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce* et aux règlements administratifs de l'Office.

Pour la vérificatrice générale du Canada,

Douglas Timmins, CA
vérificateur général adjoint

Ottawa, Canada
Le 25 juin 2004

BILAN

au 30 avril 2004 (en milliers de dollars)	**2004**	2003
ACTIF		
À court terme		
Encaisse	149 $	133 $
Débiteurs	8 280	7 149
Stocks (note 3)	15 288	14 595
Frais payés d'avance	71	61
	23 788	21 938
Immobilisations (note 4)	6 702	6 876
	30 490 $	**28 814 $**
PASSIF		
À court terme		
Créditeurs et charges à payer	4 080 $	4 478 $
Provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	-	6 183
Emprunts (note 5)	23 088	14,000
	27 168	24 661
Éventualités (note 11)		
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS		
Bénéfices non répartis	3 322	4 153
	30 490 $	**28 814 $**

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

Approuvé par le Conseil :

Le président,

Jim Bear

Un administrateur,

Jon Farrell

ÉTAT DES RÉSULTATS ET DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

pour l'exercice terminé le 30 avril 2004 (en milliers de dollars)	**2004**	2003
EXPLOITATION		
Ventes (note 6)		
À l'exportation	46 545 $	53 619 $
Au Canada	13 716	13 147
	60 261	66 766
Coût des ventes		
Stocks d'ouverture des produits finis du poisson	13 682	10 862
Ajouter frais d'achat et de transformation du poisson :		
Paiements initiaux aux pêcheurs	35 689	37 710
Salaires, traitements et avantages sociaux (note 8)	8 970	8 519
Indemnités d'empaquetage et frais d'exploitation des agents d'approvisionnement	5 471	5 256
Emballage et stockage	3 589	3 141
Services publics et impôts fonciers	1 317	1 273
Amortissement des immobilisations liées à la production	1 235	1 133
Réparations et entretien	703	765
Autres	453	391
	71 109	69 050
Moins stocks de clôture des produits finis du poisson (note 3)	(14 383)	(13 682)
	56 726	55 368
Bénéfice brut d'exploitation	**3 535**	**11 398**
Frais de commercialisation et d'administration		
Salaires et avantages sociaux (note 8)	2 075	2 067
Intérêts débiteurs et gains et pertes de change (note 7)	1 085	1 233
Traitement informatique, bureau et services professionnels	645	667
Amortissement des immobilisations liées à l'administration	225	235
Publicité et promotion	248	272
Frais et honoraires pour les réunions	149	143
Autres	(61)	598
	4 366	5 215
Bénéfice (perte) avant la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	**(831)**	**6 183**
Provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	-	6 183
Bénéfice net (perte nette) de l'exercice (note 9)	**(831)**	-
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	4 153	4 153
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	**3 322 $**	**4 153 $**

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE

pour l'exercice terminé le 30 avril 2004 (en milliers de dollars)	**2004**	2003
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation		
Bénéfice net (perte nette) de l'exercice	**(831) $**	- $
Ajouter (déduire) les éléments sans incidence sur l'encaisse:		
Amortissement	1 460	1 368
Perte sur la vente d'immobilisations	30	49
Variation nette des postes du fonds de roulement hors caisse liés à l'exploitation	(2 232)	(1 084)
Diminution de la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	(6 183)	(1 220)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	**(7 756)**	**(887)**
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		
Ajouts aux immobilisations	(1 318)	(1 607)
Produit de la vente d'immobilisations	2	3
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	**(1 316)**	**(1 604)**
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		
Augmentation des emprunts	9 088	2 481
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	**9 088**	**2 481**
Augmentation (diminution) de l'encaisse au cours de l'exercice	**16**	**(10)**
Encaisse au début de l'exercice	133	143
Encaisse à la fin de l'exercice	**149 $**	**133 $**

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

NOTES AUX ÉTATS FINANCIERS

au 30 avril 2004

1. POUVOIRS, ACTIVITÉS ET OBJECTIFS

L'Office a été constitué en 1969 par la *Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce* en vue de commercialiser, de vendre et d'acheter du poisson d'eau douce ainsi que des produits et des sous-produits du poisson à l'intérieur et à l'extérieur du Canada. L'Office est tenu d'acheter tout le poisson pêché légalement dans les régions d'eau douce, ce qui englobe les provinces de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba, des parties du Nord-Ouest de l'Ontario ainsi que les Territoires du Nord-Ouest. La participation de ces provinces et territoires a été établie en vertu d'une entente conclue avec le gouvernement du Canada.

L'Office est une société d'État mandataire nommée à la partie I de l'annexe III de la *Loi sur la gestion des finances publiques*. L'Office est tenu de mener ses opérations tout en étant financièrement autonome, sans crédits parlementaires. L'ensemble de ses emprunts ne peut dépasser 29 millions de dollars.

L'Office bénéficie du droit exclusif de vendre, d'acheter et de commercialiser les produits de la pêche commerciale aux niveaux interprovincial et international et il exerce ce droit en ayant comme objectifs la commercialisation ordonnée du poisson, la maximisation du rendement pour les pêcheurs, la promotion des marchés internationaux et l'accroissement du commerce interprovincial et de l'exportation du poisson ainsi que des produits et sous-produits du poisson.

L'Office est une société d'État fédérale visée par règlement en ce qui a trait à l'impôt fédéral sur les bénéfices et l'impôt des grandes sociétés conformément à la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

2. CONVENTIONS COMPTABLES IMPORTANTES

Stocks

Les stocks des produits finis du poisson sont comptabilisés au coût réel des achats du poisson plus le coût réel moyen de la main-d'oeuvre directe et des frais généraux directement liés à la transformation du poisson de l'exercice. À la fin de l'exercice, les produits finis du poisson sont évalués au moindre du prix coûtant et de la valeur de réalisation nette. Les matériaux d'emballage et les fournitures sont évalués au moindre du prix coûtant et de la valeur de remplacement.

Immobilisations

Les immobilisations sont inscrites à leur coût. L'amortissement est calculé en fonction de la durée prévue d'utilisation des immobilisations, selon les méthodes et les taux annuels suivants :

Bâtiments	- Stations lacustres	Linéaire	5-10 %
	- Usines	Linéaire	2 1/2 %
Matériel	- Machines et matériel de bureau	Dégressif	10-40 %
	- Roulant	Dégressif	30 %
Bacs de livraison du poisson frais		Linéaire	10 %
Bateaux		Linéaire	6 2/3 %

Les coûts des systèmes en voie de développement et des immobilisations des usines qui sont améliorées ou achetées, mais qui ne sont pas encore utilisés, sont imputés au poste de la construction en cours. Lorsque les immobilisations sont mises en service, leur coût est viré au poste d'immobilisations approprié et est amorti en conséquence.

Paiements aux pêcheurs et bénéfices non répartis
L'Office achète le poisson à des prix initiaux établis par le Conseil d'administration, qui sont fondés sur des projections opérationnelles que l'Office prépare, et le coût de ces achats est compris dans le coût des ventes. Après la fin de l'exercice, le Conseil établit, s'il y a lieu, les paiements définitifs à verser aux pêcheurs en fonction des résultats d'exploitation de l'exercice et ces paiements sont exclus du coût des ventes. Les paiements définitifs sont effectués à l'égard des produits vendus au cours de l'exercice et sont donc imputés aux résultats de l'exercice. Après que les paiements définitifs ont été établis, tout bénéfice résiduel est enregistré comme bénéfices non répartis.

Conversion des devises
Les opérations en devises sont converties en dollars canadiens au taux de change en vigueur au moment de l'opération. Les débiteurs et créditeurs libellés en devises sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice. Les gains et pertes de change qui découlent du règlement de débiteurs et de créditeurs libellés en devises sont présentés dans les intérêts débiteurs et gains et pertes de change.

Régime de retraite
Les employés participent au Régime de pensions de retraite de la fonction publique qui est administré par le gouvernement du Canada. Les coûts du Régime sont partagés entre l'Office et ses employés. Les cotisations de l'Office sont passées en charges dans l'exercice et représentent l'obligation totale de l'Office au titre du Régime de retraite. D'après la loi actuelle, l'Office n'est pas tenu de verser une cotisation en cas d'insuffisance actuarielle du Compte de pension de retraite de la fonction publique.

Constatation des produits
Les ventes sont enregistrées selon la comptabilité d'exercice et sont constatées au moment où les produits sont expédiés aux clients.

Utilisation des estimations
Les états financiers préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada exigent que la direction exerce son jugement et effectue des estimations qui ont une incidence sur les montants et l'information communiquée dans les états financiers. Les secteurs les plus importants qui requièrent l'utilisation d'estimations de la direction sont liés à la provision pour créances douteuses et à la provision concernant la réduction à leur valeur de réalisation estimative nette de tous les stocks de produits finis du poisson difficiles à écouler ou invendables. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations bien que la direction ne croit pas que des écarts, quels qu'ils soient, auraient une incidence importante sur la situation financière de l'Office ou les résultats d'exploitation présentés.

3. STOCKS (en milliers de dollars)	**2004**	2003
Produits finis du poisson	14,383 $	13,682 $
Matériaux d'emballage et fournitures	905	913
	15,288 $	14,595 $

NOTES AUX ÉTATS FINANCIERS

au 30 avril 2004

4. IMMOBILISATIONS (en milliers de dollars)

	2004			2003
	Coût	**Amortissement cumulé**	**Valeur comptable nette**	**Valeur comptable nette**
Terrains	336 $	- $	336 $	336 $
Bâtiments	7 831	5 546	2 285	2 331
Matériel	18 885	15 612	3 273	3 445
Bacs de livraison du poisson frais	731	319	412	413
Bateaux	490	286	204	224
Construction en cours	192	-	192	127
	28 465 $	21 763 $	6 702 $	6 876 $

5. EMPRUNTS (en milliers de dollars)

	2004	2003
Billet	5 488 $	- $
Acceptations bancaires	17 600	14 000
	23 088 $	14 000 $

Les acceptations bancaires ne sont pas garanties, portent intérêt au taux de 2,05 % (3,30 % en 2003) et arrivent à échéance le 5 mai 2004.

Le billet de 4 000 000 $ libellé en dollars américains (5 488 400 $ en dollars canadiens) est non garanti, remboursable en dollars américains, porte un taux de 1,49 % et arrive à échéance le 1er septembre 2004.

6. RÉMUNÉRATION À DES REPRÉSENTANTS DE COMMERCE

Au cours de l'exercice, l'Office a versé des commissions totalisant 1 026 732 $ (1 000 393 $ en 2003) à des représentants de commerce, somme qui a été déduite des ventes dans l'état des résultats et des bénéfices non répartis. Sur cette somme, l'Office a versé 936 304 $ (927 101 $ en 2003) à titre de commissions aux représentants de commerce étrangers.

7. INTÉRÊTS DÉBITEURS ET GAINS ET PERTES DE CHANGE

Les intérêts débiteurs et gains et pertes de change de 1 084 648 $ (1 233 491 $ en 2003) comprennent des frais d'intérêts de 678 447 $ (496 892 $ en 2003) et une perte de change nette de 406 201 $ (736 599 $ en 2003).

Les frais d'intérêt payés pendant l'exercice s'élevait à 678,284 $ (508 709 $ en 2003).

Le risque de change est le risque que le taux de change entre le dollar canadien et les devises puisse avoir un effet défavorable sur les résultats d'exploitation et financiers de l'Office. L'Office effectue une large proportion de ses ventes en dollars américains et ne se sert pas d'instruments dérivés pour couvrir son exposition au risque de change.

8. RÉGIME DE RETRAITE

Pour l'exercice, la cotisation de l'Office au régime de retraite des employés a été de 643 563 $ (673 758 $ en 2003).

9. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

L'Office peut déduire aux fins de l'impôt une partie de son allocation du coût en capital. Elle n'a donc aucun revenu imposable pour l'exercice (aucun en 2003). Au 30 avril 2004, le montant estimatif de l'excédent de la fraction non amortie du coût en capital sur la valeur comptable nette des immobilisations se chiffrait à 1 997 000 $ (2 024 000 $ en 2003 – chiffre réel) et peut servir à réduire le revenu imposable des exercices futurs. Aucun montant n'a été comptabilisé dans les états financiers pour cet excédent étant donné qu'il est improbable que des économies d'impôts futurs puissent être réalisées.

10. JUSTE VALEUR DES INSTRUMENTS FINANCIERS

L'encaisse, les débiteurs, les créditeurs et charges à payer, la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs ainsi que les emprunts sont évalués à leur valeur comptable au bilan. La valeur comptable est une estimation raisonnable de la juste valeur, compte tenu de la période relativement courte avant l'échéance des instruments financiers.

11. ÉVENTUALITÉS

L'Office reçoit, dans le cours normal de ses activités, plusieurs réclamations judiciaires. Comme il est impossible à l'heure actuelle d'en déterminer l'issue finale, aucune provision n'a été comptabilisée pour ces éventualités. La direction est d'avis que le versement de tout montant suite à ces réclamations n'affectera pas la situation financière de l'Office de façon négative et importante. Le versement de tout montant qui serait accordé par suite d'un règlement sera passé en charge de l'exercice au cours duquel le litige est susceptible de se régler et peut être estimé raisonnablement.

12. DONNÉES CORRESPONDANTES

Certaines données correspondantes de 2003 ont été réagencées par souci de conformité à la présentation adoptée aux fins du présent exercice.

RÉGIE DE L'ENTREPRISE

Un conseil d'administration composé de onze membres, y compris le président et le président-directeur général, administre l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. Tous les membres du conseil d'administration sont nommés par le gouverneur en conseil fédéral avec cinq nominations sur recommandation des gouvernements provinciaux participants. Durant l'exercice financier 2003-2004, sept membres du conseil d'administration étaient des pêcheurs de métier et six étaient des Autochtones. Le conseil d'administration est d'avis que ses membres reflètent l'étendue géographique, les intérêts et le bien-être de ses intéressés multiculturels. De plus, le conseil d'administration est fortement d'avis que la majorité de ses membres devraient toujours être des pêcheurs actifs représentant les différentes régions.

Durant cet exercice, les membres du conseil d'administration ont rempli leur rôle de liaison avec tous les niveaux de gouvernement et des intéressés des associations de pêcheurs en participant à un bon nombre de réunions publiques et privées, de conférences et de sessions d'information dans les provinces et les communautés qu'ils représentent.

Les membres du conseil d'administration de l'Office se sont réunis six fois à Winnipeg durant le présent exercice. L'objectif principal de quatre réunions était de revoir les résultats de l'Office pour chaque trimestre. Un rapport trimestriel, envoyé aux intéressés, met en lumière les résultats financiers clé et fournit des commentaires sur les progrès des pêcheries à travers la région desservie par l'Office. La cinquième réunion a eu lieu en juillet 2003 pour revoir et adopter le Rapport annuel 2002/2003. Une sixième réunion extraordinaire a été organisée pour revoir les prévisions et le budget 2004/2005, et l'adoption du plan d'affaires de l'Office soumis au Conseil du Trésor.

Le conseil d'administration a étudié cinq demandes sous la politique d'approbation de licences d'agent d'exportation et en n'a approuvé aucune, mais en a renouvelé deux.

Le président du conseil d'administration, Jim Bear, s'est rendu à Ottawa en février et en avril 2004 pour rencontrer le nouveau ministre de Pêches et Océans Canada, l'honorable Geoff Regan. Le président Jim Bear et plusieurs membres du conseil d'administration ont participé à plusieurs rencontres avec les pêcheurs et les chefs de communauté.

Parmi les principales conférences et assemblées annuelles auxquelles l'Office a participé, notons celle de la Fédération des pêcheurs des Territoires du Nord-Ouest, la table ronde sur la chaîne de qualité des fruits de mer, l'Association des pêcheurs commerciaux de l'Alberta, la coopérative des pêcheries de la Saskatchewan et le conseil d'administration du Conseil sectoriel national des fruits de mer.

Robert T. Kristjanson, membre du conseil d'administration de l'Office, a terminé six années de service au conseil d'administration de l'Office à la fin de 2003, et a été remplacé par monsieur Ron Ballantyne. Monsieur Ballantyne est un pêcheur commercial travaillant à son propre compte depuis plus de 25 ans. Il a été un conseiller du conseil de la Grand Rapids First Nation et a travaillé à temps partiel pendant 20 ans au programme d'assistance parajudiciaire autochtone. Le mandat de monsieur Ed Isfeld a été reconduit comme représentant fédéral pour le Manitoba.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Jim Bear
Président du conseil d'administration
Scanterbury (Manitoba)
Profession : Conseiller politique, Southeast Tribal Council
Nombre d'années au conseil : 3

Robert F. Hand
Président-directeur général de l'Office
Winnipeg (Manitoba)
Nombre d'années au conseil : 4,5

Robert T. Kristjanson
Gimli, Manitoba
Profession : Pêcheur
Nombre d'années au conseil : 6
(retiré en décembre 2003)

Irvin Constant
The Pas (Manitoba)
Profession : Pêcheur
Nombre d'années au conseil : 8

Gordon McDougall
Ashern (Manitoba)
Profession : Pêcheur
Nombre d'années au conseil : 8

James R. Favel
Île-à-la-Crosse (Saskatchewan)
Profession : Pêcheur
Nombre d'années au conseil : 5,5

Ed Isfeld
Winnipeg Beach (Manitoba)
Profession : Pêcheur
Nombre d'années au conseil : 14

David McArthur
Lac La Biche (Alberta)
Profession : (à la retraite) Directeur général, Alberta Commercial Fishermen's Association
Nombre d'années au conseil : 23

Bert Buckley
Hay River (Territoires du Nord-Ouest)
Profession : Pêcheur
Nombre d'années au conseil : 5

Terry Hansen
Beauval (Saskatchewan)
Profession : Mécanicien – équipement lourd
Nombre d'années au conseil : 1,5
(nouveau membre)

Ron Ballantyne
Grand Rapids (Manitoba)
Profession : Pêcheur
Nombre d'années au conseil : 0,5 (nouveau membre)

HAUTE DIRECTION DE L'OFFICE

Robert F. Hand
Président-directeur général
Courriel : bob.hand@freshwaterfish.com

Gabriella Bradics
Directrice financière
Courriel : gabriella.bradics@freshwaterfish.com

Gerald F. Malone
Vice-président, Commercialisation
Courriel : gerry.malone@freshwaterfish.com

Stephen Kendall
Vice-président, Opérations
Courriel : stephen.kendall@freshwaterfish.com

VALEURS DE BASE

Nous mettrons en place un milieu de travail qui reconnaît la valeur des employés et qui favorise l'innovation et le respect.

Nous serons ouverts, honnêtes et imputables.

Nous tenterons de devancer les attentes de nos clients quant à la qualité, au service et à la fiabilité.

Nous serons vigilants dans tout ce que nous entreprenons afin d'assurer une pêche intérieure durable.

Nous transigerons avec tout le monde d'une façon juste et avec respect.

Pardessus tout, nous serons gouvernés par nos responsabilités envers les pêcheurs.

OFFICE DE COMMERCIALISATION DU POISSON D'EAU DOUCE

1199, chemin Plessis, Winnipeg (Manitoba) Canada R2C 3L4
Telephone (204) 983-6600
Telecopieur (204) 983-6497
www.freshwaterfish.com